

Daum Communications

- 2004년 상반기 실적보고

2004년 7월 26일

(주) 다음커뮤니케이션 IR팀

◆ 2004년 상반기 실적요약

- 매출액 910억원, 전년대비 47.2% 증가, 2분기 매출액 전분기 대비 6.5% 증가한 469억원, 전년동기 대비 39.7% 증가
- 온라인 광고매출 477억원, 전년대비 46.9% 증가, 2분기 온라인 광고매출 전분기 대비 7.5% 증가한 247억원, 전년동기 대비 39.5% 증가
- 거래형서비스 매출 191억원, 전년대비 23.6% 증가, 2분기 거래형서비스 매출 전분기 대비 1.9% 감소한 95억원, 전년동기 대비 18.3% 증가
- 온라인쇼핑 매출 243억원, 전년대비 74.2% 증가, 2분기 온라인쇼핑 매출 전분기 대비 11.5% 증가한 128억원, 전년동기 대비 61.8% 증가
(온라인쇼핑 거래액 1,883억원, 전년대비 58.2% 증가, 2분기 온라인쇼핑 거래액 전분기 대비 9.3% 증가한 983억원, 전년동기 대비 60.4% 증가)
- 매출총이익 533억원, 전년대비 44.3% 증가, 2분기 매출총이익 전분기 대비 3.7% 증가한 271억원, 전년동기 대비 32.7% 증가
- 영업이익 231억원, 전년대비 29.4% 증가, 2분기 영업이익 전분기 대비 7.8% 증가한 120억원, 전년동기 대비 27.4% 증가
- 경상이익 108억원, 전년대비 26.0% 감소, 2분기 경상이익 전분기 대비 3.1% 감소한 53억원, 전년동기 대비 2.1% 감소
- EBITDA 329억원, 전년대비 25.9% 증가, 2분기 EBITDA 전분기 대비 7.4% 증가한 170억원, 전년동기 대비 25.7% 증가

(단위:백만원)

과 목	2Q 04	1Q 04	2Q 03	QoQ (%)	YoY (%)	1H 04	1H 03	YoY (%)
매 출 액	46,937	44,068	33,592	6.5	39.7	91,005	61,821	47.2
온라인 광고	24,694	22,962	17,697	7.5	39.5	47,656	32,450	46.9
거래형 서비스	9,453	9,634	7,990	-1.9	18.3	19,087	15,445	23.6
온라인 쇼핑	12,791	11,472	7,904	11.5	61.8	24,263	13,926	74.2
(거래액)	98,331	89,987	61,314	9.3	60.4	188,318	119,073	58.2
매 출 원 가	19,792	17,894	13,143	10.6	50.6	37,687	24,874	51.5
매 출 총 이 익	27,145	26,174	20,449	3.7	32.7	53,318	36,947	44.3
판매비와 관리비	15,136	15,038	11,024	0.6	37.3	30,174	19,066	58.3
영 업 이 익	12,009	11,136	9,425	7.8	27.4	23,145	17,881	29.4

경 상 이 익	5,303	5,471	5,414	-3.1	-2.1	10,774	14,565	-26.0
E B I T D A	17,038	15,865	13,552	7.4	25.7	32,902	26,129	25.9

- 상기 2004년 2분기 실적은 당사의 추정치이며 회계감사 후의 확정치는 변경될 수 있습니다.

◆ 재무실적

매출액

주식회사 다음커뮤니케이션은 2004년 상반기에 전년대비 47.2% 증가한 910억원의 매출을 기록하였습니다. 2분기 기준으로는 전분기 대비 6.5%, 전년 동기 대비 39.7% 증가한 469억원의 분기 매출액을 기록하여 반기, 분기기준 모두 사상 최대의 실적을 또다시 경신하였습니다.

포탈부문

온라인 광고는 2004년 상반기에 전년대비 46.9% 증가한 477억원의 매출을 기록하였습니다. 2분기 기준으로는 지난 분기 대비 7.5%, 그리고 전년 동기 대비 39.5% 성장한 247억원의 매출을 기록하였습니다. 검색관련 매출은 2004년 상반기 동안 159억원을 기록하였고 2분기 기준으로 88억원을 기록하여 전분기 대비 23.4% 성장을 하였습니다.

거래형 서비스의 매출은 2004년 상반기에 전년대비 23.6% 증가한 191억원의 매출을 기록하였습니다. 2004년 2분기 기준으로는 지난 분기 대비 1.9% 감소 하였으나 작년 동기대비 기준으로는 18.3% 성장한 95억원의 매출을 달성하였습니다.

온라인 쇼핑부문

온라인쇼핑(d&shop)의 매출액은 2004년 상반기에 전년대비 무려 74.2%나 성장한 243억원을 기록하였습니다. 2004년 2분기 기준으로는 전분기 및 전년 동기 대비 각각 11.5%와 61.8% 성장한 128억원의 매출을 기록하였습니다. 온라인쇼핑 거래액은 2004년 상반기 동안 전년대비 58.2% 성장한 1,883억원을 기록하였고 2분기 기준으로는 983억원을 기록하며 전분기 대비 9.3%, 전년 동기 대비 60.4% 성장하였습니다. 쇼핑 마진율(쇼핑매출액/쇼핑거래금액)은 상반기 기준으로 12.9%, 2분기 기준으로는 13.0% 입니다.

매출총이익

2004년도 상반기 매출총이익은 전년대비 44.3% 증가한 533억원을 기록하였습니다. 2004년 2분기 기준으로는 지난 분기 대비 3.7% 그리고 전년 동기 대비 32.7% 증가한 271억원을 기록하였습니다. 상반기 매출총이익율은 58.6%, 2분기 매출총이익율은 57.8% 입니다.

영업이익

2004년도 상반기 영업이익은 전년대비 29.4% 증가한 231억원입니다. 2004년 2분기 기준으로는 지난 분기 대비 7.8%, 전년 동기 대비 27.4% 증가한 120억원을 기록하여 반기, 분기 기준 모두 최대의 영업이익을 달성하였습니다. 상반기 영업이익률은 25.4%, 2분기의 영업이익률은 25.6% 입니다.

경상이익

2004년도 상반기 경상이익은 전년대비 26.0%가 감소한 108억원을 기록하였습니다. 2004년 2분기 기준으로는 영업외비용 중 지분법평가손실 54억 등이 반영된 53억원을 기록, 전분기 대비 3.1% 감소, 전년 동기 대비 2.1% 감소하였습니다. 지분법평가손실 중 40억원은 '다음다이렉트자동차보험'사와 관련된 부분입니다.

EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization)

영업활동을 통한 현금창출의 크기를 보여주는 EBITDA는 2004년도 상반기에 전년대비 25.9% 증가한 329억원을 기록하였습니다. 2004년 2분기 기준으로는 170억원을 기록하여 전분기 대비 7.4%, 지난해 동기 대비 25.7% 증가하여 현금흐름의 꾸준한 증가세를 보여주었습니다. 또한 이번 상반기 EBITDA 마진율은 36.2%, 2분기 기준 36.3%를 기록하여 영업을 통한 높은 현금창출의 구조를 보여주었습니다.

◆ 영업실적

트래픽, 유료사용자 현황

Daum은 2004년 2분기, 전체 월평균 페이지뷰 186억 1백만 페이지뷰를 기록, 국내 인터넷 포털중 최고의 페이지뷰를 계속 유지하였습니다.

순방문자수(Unique Visitor) 역시 이번 2분기 월평균 기준 2천4백1십1만명을 기록하여 국내 인터넷 포털 최고의 순방문자수를 계속 유지하였습니다. (출처: 코리아클릭, 2004년 7월)

유료 고객수는 전년 동기 보다는 24.2% 증가하였으나 전분기 보다 4.1% 감소한 2백1십1만3천명으로 나타났습니다.

(출처: 다음커뮤니케이션, 2004년 7월) (참조 : APPENDIX 표4)

포털부문

온라인 광고

이번 분기 온라인 광고 사업분야에서는 인터넷미디어의 영향력 증가와 다른 광고메체에서는 불가능한 인터넷 만의 타겟 마케팅, 소비자 참여형 마케팅 등 새로운 차원의 인터넷 마케팅이 광고주들을 인터넷으로 계속 끌어들이어가고 있음을 보여주었습니다. 이러한 결과 500대 광고주의 광고 집행금액이 꾸준히 늘었고 광고주의 구성 또한 업종별로 다양해지는 경향을 보였습니다.

이번 분기 검색 사업분야에서는 광고매출과 직접 관련이 있는 '통합검색'의 쿼리(Query)수의 꾸준한 증가가 이번 분기 매출증가의 주요한 원인으로 작용하였습니다.

(참조 : APPENDIX 표4)

이는 로그인 베이스의 Daum 플랫폼을 활용한 '개인 맞춤형 검색 서비스'의 오픈, 다음 서비스 내 모든 검색기능을 통합, 분야별로 세분화한 '검색센터'의 운영, 검색 리모콘, 카페 검색기능 강화 등 검색 관련 콘텐츠를 검색 사용자들의 검색 패턴과 요구에 맞게 꾸준히 향상시킨 결과라 할 수 있습니다. 또한 1조원이 넘는 시장으로 예상되는 오프라인 지역정보 관련 시장을 겨냥하여 Daum 로컬검색 서비스를 개편, 유료화 하였으며 콘텐츠 향상을 위하여 온라인 지도정보 개발회사 (주)트윈클리블스타를 계열회사로 편입하였습니다.

거래형서비스

거래형서비스의 경우 무료메일 용량 추가지급으로 인한 프리미엄 메일서비스 매출의 감소, 운세매출의 계절효과 감소로 인해 전체적으로 매출감소가 다소 있었던 분기였습니다.

거래형 서비스의 부문별 특징으로는 아바타 월정액 멤버쉽 서비스 시작, 전체 UI 및 VOD 플레이어 기능을 개선한 큐브(CUBE) 개편, 자체 제작한 온라인 만화잡지 "만화중심" 창간, 운세 콘텐츠 판권 확보 작업, 꾸준히 관련 서비스 매출증가에 기여 하고있는 보드게임 등 Daum플랫폼을 이번 분기에도 끊임없이 사용자 편의의 입장에서 e-Life의 중심으로 만들어 갔습니다.

온라인 쇼핑부문

온라인 쇼핑부문은 이번 분기 거래액, 마진율 모두 꾸준한 성장을 보여주었습니다.

날로 높아지는 "d&shop"의 브랜드 인지도에 힘입어 이번 분기에도 월평균 구매자수, 1인당 구매횟수의 꾸준한 상승을 보였습니다.

또한 현재 온라인 쇼핑시장에 적합한 생활밀착형 제품위주의 제품구성과 로그인 베이스에 기반한 소비자별, 시간대별로 차별화 된 마케팅을 통해 마케팅 효과를 극대화 한 결과라 할 수 있습니다.

이러한 Daum플랫폼의 장점과 효율적인 마케팅은 무료배송, 최적가격보상제 등으로 경쟁이 치열한 온라인쇼핑시장에서도 꾸준히 그 성장세와 마진율을 유지할 수 있었습니다.

자회사

당사는 모든 사람들의 e-Life의 중심이 되기 위한 노력을 Daum내에서 뿐만이 아니라 여러 자회사들의 설립 및 투자 등을 통하여 그 내용과 외형을 계속 향상시키고 있습니다.

먼저 '다음다이렉트자동차보험'사는 2분기(당사기준) 3개월 누적 원수보험료 123억, 계약건수 2만6천 건을 기록하여 지난 1분기 실적발표시 말씀드린 목표를 초과하게 되었습니다. 상반기(1~6월) 기준으로는 원수보험료 163억원, 계약건수 3만5천건을 기록 온라인자동차보험시장내의 시장점유율도 급속히 늘어 신규보험기준으로 확고한 업계2위로 단기간내 성장할수 있었습니다.

이는 당사의 그간 축적된 인터넷 비즈니스의 Know-How와 갈수록 오프라인 영역으로 확장되어가는 인터넷 산업에 대한 자신감을 갖게 하는 계기가 되기도 하였습니다.

◆2004년 3분기 사업전망

당사에게 있어서 2004년 3분기는 많은 변화와 새로운 기회가 시작되는 분기가 될 것입니다.

먼저 기존의 당사의 매출, 영업이익, EBITDA는 계속된 성장이 가능할 것으로 보입니다.

포탈부문 중 온라인 배너광고의 경우 2분기 중 실시한 광고단가 인상 효과의 본격적으로 나타날 것입니다.

또한 500대 광고주를 겨냥한 동영상광고, 스틸배너 등의 TV, 잡지 광고기법을 도입할 예정이며 온라인 광고주 풀(pool)을 계속적으로 넓히기 위한 타겟마케팅, 광고주 업종별 차별화 전략, 신규업종 광고주의 개척 그리고 아테네 올림픽 관련 광고특수도 기대하고 있습니다.

검색 및 지역서비스부문은 검색하는 개인별로 다른 검색결과가 나타나는 개인화 검색기능의 강화, 전문적인 질문과 수준높은 답변을 제공하는 전문 Q&A DB 서비스 등 Daum검색만의 수준높은 검색결과 차별성으로 검색시장을 선도해나갈 예정입니다.

지역서비스부문 역시 영업력의 강화로 거대 잠재시장에 대한 온라인화 작업에 박차를 가할 것입니다. 거래형 서비스의 경우 큐브(CUBE)는 VOD 온라인 판권확보를 통한 배급사업, VOD 다운로드 서비스를 시작할 계획이며 아바타 서비스는 매출기여도가 높은 (보드)게임과의 공동프로모션을 계속적으로 진행할 예정입니다. 운세서비스는 판권을 확보한 운세컨텐츠를 통해 신규매출을 기대하고 있으며 8월중 AOD 서비스 런칭을 목표로 오이뮤직을 통한 음원확보 및 서비스 개편을 진행할 것입니다. 무료메일 100메가 용량 지급에 따른 프리미엄 메일서비스 매출감소의 대안매출로서 현재 매출호조를 보이고 있는 보안서비스 'pc지킴이'와 한디스크 등이 3분기 거래형서비스 매출증가에 많은 기여를 할 것으로 예상하고 있습니다.

온라인 쇼핑(d&shop)은 강화된 브랜드파워를 빠른 시장점유율의 확대를 연결시키기 위해 하반기 마케팅이 좀 더 강화될 것입니다. 또한 내용적으로 주5일제 시대에 맞춘 여행몰의 오픈, 고객관리프로그램이 제공된 SOHO식 비즈카페로 B2C몰의 활성화가 진행될 것입니다.

또한 카페 트래픽을 증가시키기 위한 개편을 단행하였으며 조만간 다음회원간 네트워크 효과를 극대화하고 현행 타사의 미니홈피보다 기능이 업그레이드 된 새로운 개인화 커뮤니티 (Personalized Community Project) 서비스를 선보일 예정입니다.

자회사중 '다음다이렉트자동차보험'사는 7~9월에 원수보험료 기준 2분기 대비하여 약 60% 성장한 190~200억원의 매출이 예상되고 있습니다. 오프라인 보험사에 비해서는 가격 경쟁력을, 온라인 보험사와는 보상서비스의 우위로 현재의 성장세를 보다 빠르게 가져가 온라인자동차보험 시장내에서의 빠른 시장점유율 확대를 계속 이어갈 것으로 예상되고 있습니다.

이번 3분기는 당사의 미래성장과 글로벌화를 위해 당사로서 매우 중요한 분기가 될 것입니다.

인터넷 산업의 무한한 성장성과 당사가 쌓아온 인터넷 비즈니스에 대한 자신감을 바탕으로 국내 시장

에서의 마켓리더로서의 지위를 확고히 함과 동시에 글로벌화 전략을 본격적으로 시작하는 분기가 될 것입니다.

당사는 오는 9월 일본동경전력의 자회사 파워드컴(PoweredCom)과 새로운 합작법인 “타운(TAON)”을 일본현지에 설립하여 본격적인 해외진출을 시작할 것입니다. 해외사업 성공의 핵심인 적극적인 현지화를 위해 현재 일본 최대의 커뮤니티 포털사이트 카페스타(Cafesta)의 브랜드를 통해 그간의 Daum의 커뮤니티 성공경험을 접목시켜 나갈 예정입니다.

이번 타온(TAON)의 설립예정지인 일본시장의 경우에도 국내에 비해 인터넷 산업의 발전이 아직 낮은 단계이어서 성장의 여지가 매우 많을 뿐만 아니라 현재 수준의 상태에서도 온라인광고시장의 경우 국내시장의 4배에 달하고 있습니다.

사회적 인프라가 잘 되어있고 인터넷사용층이 상대적으로 안정되어 있는 일본시장이 당사에게는 매우 매력적이며 사업리스크가 적은 시장이어서 놓칠 수 없는 커다란 기회의 장이 될 것입니다.

주식회사 다음커뮤니케이션은 이제까지 처럼의 안정된 성장과 미래를 위한 투자를 통하여 주주여러분과 함께 커나갈 수 있는 기업이 되도록 최선의 노력을 다할 것입니다.

감사합니다.

➤ APPENDIX

표1. [요약손익계산서]

(단위: 백만원)

	2Q03	3Q03	4Q03	1Q04	2Q04
매출	33,592	37,938	41,668	44,068	46,937
%(QoQ)	19.0	12.9	9.8	5.8	6.5
온라인광고	17,697	20,243	21,028	22,962	24,694
%(QoQ)	20.0	14.4	3.9	9.2	7.5
거래형 서비스	7,990	8,321	9,941	9,634	9,453
%(QoQ)	7.2	4.1	19.5	-3.1	-1.9
인터넷 쇼핑	7,904	9,374	10,699	11,472	12,791
%(QoQ)	31.3	18.6	14.1	7.2	11.5
매출원가	13,143	16,349	17,868	17,894	19,792
매출총이익	20,449	21,589	23,800	26,174	27,145
판매비와 관리비	11,024	11,169	14,532	15,038	15,136
마케팅 비용	3,841	3,260	5,390	5,345	4,035
영업이익	9,425	10,420	9,267	11,136	12,009
영업이익율(%)	28.1	27.5	22.2	25.3	25.6
경상이익	5,414	10,345	4,416	5,471	5,303
EBITDA	13,552	14,769	13,825	15,865	17,038
EBITDA margin(%)	40.3	38.9	33.2	36.0	36.3
감가상각비	4,127	4,349	4,557	4,729	5,029
당기순이익	2,206	6,745	10,230	1,485	N/A

- 상기 2004년 2분기 실적은 당사의 추정치이며 회계감사 후의 확정치는 변경될 수 있습니다.
- 상기 마케팅비용은 판관비 항목중 광고선전비와 판매수수료를 합한 금액입니다.

표2. [요약 대차대조표]

(단위: 백만원)

	FY2002	2Q03	FY2003	1Q04	2Q04
유동자산	79,470	106,130	99,251	123,110	121,511
고정자산	79,165	82,957	112,938	104,823	116,782
CAPEX	13,225	2,816	13,818	4,502	7,317
자산총계	158,635	189,087	212,189	227,933	238,293
유동부채	47,966	69,094	67,376	75,357	81,932
고정부채	30,791	12,046	11,733	17,325	12,030
부채총계	78,758	81,139	79,108	92,683	93,962
자본금	6,947	7,207	7,413	7,436	7,478
자본잉여금	81,626	101,310	108,683	109,262	112,511
이익잉여금	(13,813)	(5,565)	10,749	12,378	17,856
자본조정	5,118	4,995	6,236	6,174	6,486
자본총계	79,877	107,947	133,081	135,250	144,331

- 상기 2004년 2분기 실적은 당사의 추정치이며 회계감사 후의 확정치는 변경될 수 있습니다

표3. [사업부문별 2004년 2분기 요약손익계산서]

(단위 : 백만원)

		2Q04	1Q04	2Q03	QoQ	YoY
포털 (Portal)	매출액	34,146	32,597	25,650	4.8	33.1
	영업비용	23,203	22,154	17,759	4.7	30.7
	영업이익	10,943	10,443	7,891	4.8	38.7
인터넷 쇼핑	매출액	12,791	11,472	7,942	11.5	61.1
	영업비용	11,725	10,780	6,409	8.8	82.9
	영업이익	1,066	692	1,533	54.0	-30.5

- 상기 사업부문별 요약손익계산서는 당사의 원가배분기준에 의한 것입니다.
- 상기 2004년 2분기 실적은 당사의 추정치이며 회계감사 후의 확정치는 변경될 수 있습니다

표4. [회원 및 트래픽 현황]

[전체 현황]

	2Q02	3Q02	4Q02	1Q03	2Q03	3Q03	4Q03	1Q04	2Q04
전체회원수(천명)	34,000	49,131	52,183	54,802	57,338	60,198	63,228	66,401	49,090
커뮤니티수(천개)	1,333	1,470	1,924	2,530	2,965	3,537	4,080	4,554	4,907
도달률(%)	88.6	89.3	91.7	91.4	93.2	90.8	89.9	92.1	91.3
월평균페이지뷰 (백만페이지뷰)	12,225	12,639	13,596	18,155	18,279	20,685	19,631	19,021	18,601
월순방문자수 (천명)	19,062	19,941	20,981	21,620	22,841	22,424	22,474	23,470	24,111
월고정방문자수 (천명)	18,933	19,638	20,352	20,625	20,833	21,664	21,700	22,183	22,037
일평균검색조회 수(천query)	N/A	N/A	N/A	N/A	6,373	7,051	8,094	9,474	9,790
유료고객수(천명)	1,094	1,154	1,369	1,514	1,701	1,791	2,042	2,204	2,113

(출처: 코리안클릭, 다음커뮤니케이션 2004년 7월)

- 상기 유료 고객수는 당사의 온라인 쇼핑 및 거래형 서비스를 유료로 경험한 사용자중에서 월별 및 서비스, 쇼핑 중복자수를 제외한 회원수입니다.
- 전체 회원수(계정수)의 감소는 휴면계좌 삭제에 의한 결과입니다.

[온라인 쇼핑 지표 현황]

	2Q02	3Q02	4Q02	1Q03	2Q03	3Q03	4Q03	1Q04	2Q04
월평균쇼핑 구매자수(천명)	252	276	327	345	386	414	431	487	524
월평균최초쇼핑 구매자수(천명)	117	118	117	127	118	115	112	128	115
1인당 구매횟수(건)	1.52	1.51	1.59	1.60	1.66	1.71	1.81	1.84	1.90

(출처: 코리안클릭, 다음커뮤니케이션 2004년 7월)